92-03713/

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V 6 92 02)

I N D U S T R Y P R O F I L E

1990–1991

POULTRY AND EGG PROCESSING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

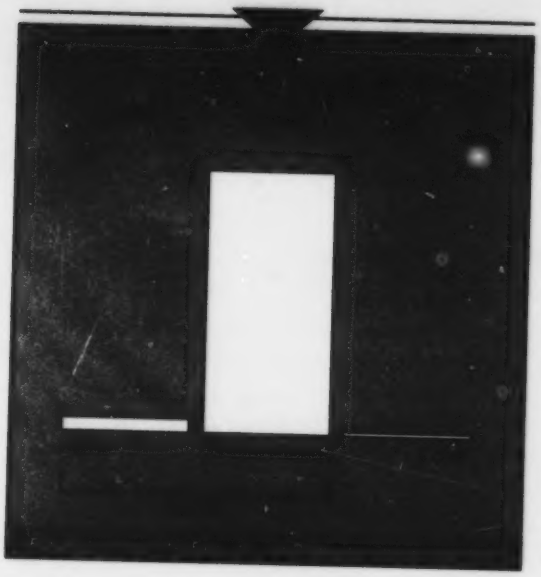
Structure and Performance

Structure

The poultry processing industry consists of firms that eviscerate and process chickens and turkeys into whole or cut-up products. Some firms further process these products into a broad range of formed poultry meat products such as nuggets, fingers and patties. Firms involved in the further processing of poultry into high-value-added products such as frozen TV dinners and chicken Kiev, for example, represent an increasingly important manufacturing activity in the industry. Egg processing involves the conversion of shell eggs into albumen, egg yolk, and frozen, dried and liquid eggs. These two industries link poultry and egg production at the farm level with the wholesale and retail levels of the food sector.

In 1990, there were an estimated 105 federally inspected establishments in the poultry processing industry in Canada, employing approximately 12 300 people. In the same year, domestic shipments for the poultry industry were estimated at just over $2 billion. Statistics for the egg processing industry are not published separately, but ISTC estimates that there are 13 egg processing establishments in Canada, employing approximately 1 300 people.

The eight largest poultry processing companies, two of which are foreign-controlled, account for about 54 percent of domestic shipments, while the eight largest egg processing firms account for more than 65 percent of domestic requirements. In the United States, the comparable distribution is approximately 57 percent and 47 percent, respectively. These figures suggest that the Canadian sector has a higher ownership concentration ratio, relative to the U.S. level, in egg processing but not in poultry processing.



Canadian firms operate within the parameters imposed by a national poultry and egg supply management structure. Supply management boards were introduced in the provinces during the 1960s, and marketing agencies were established nationally under the 1972 *Farm Products Marketing Agencies Act*. These institutions influence the poultry and egg processing industries to a great extent. Each provincial producer board is authorized to regulate the price, quantity and any interprovincial movement of production quota and live birds.

National supply management advisory committees representing producers, processors, retailers, consumers and federal/provincial interests make recommendations on periodic and yearly production quotas to producer-operated national supply management agencies. The national marketing agencies in turn set and allocate the national quota among the provinces using a formula based largely on provincial historical shares. The provincial boards then allocate the provincial quota to individual producers who are required to produce the quantities of chicken, turkey and eggs demanded at administered prices. Each week or month, depending on the commodity in question or on the provincial board, prices for these commodities are revised using a cost-of-production formula that takes into account, among other things, the cost of chicks, feed and labour as well as overhead and marketing costs, depreciation and a fixed producer return. Feed and chick expenses represent by far the largest input costs, accounting for approximately 58 to 72 percent of total production costs.

The provincial marketing boards control poultry and egg production units by establishing the maximum size of units any one producer may operate, by setting the rules governing the allocation, retention and transfer of production quotas, and also by setting minimum prices to be paid to producers. The system ensures that each province maintains a portion of the Canadian poultry and egg production industries and attempts to control the concentration of ownership. However, provincial market shares no longer reflect an exact balance between production allocations, provincial consumer demand or provincial processing capacity. Shifts in the population since national market sharing was established and the corresponding concentration of processing capacity in more populated provinces are the principal reasons for this imbalance, which is an ongoing issue with the national agencies. Formulas have been developed to address changes in markets and the comparative advantages of production. However, agencies have seldom achieved mutually satisfactory shares.

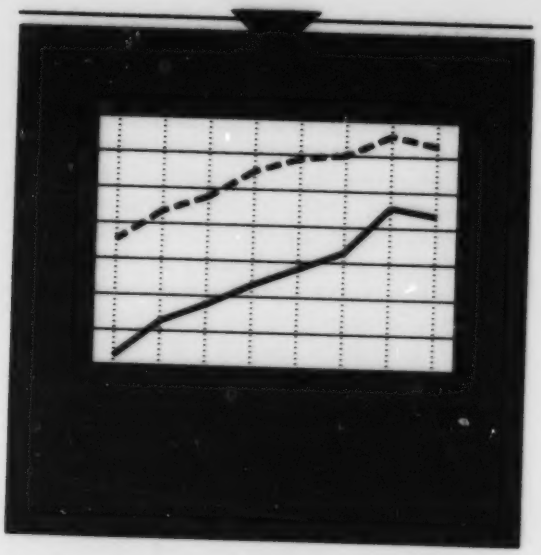
Generally speaking, the poultry and egg processing industries are not involved in international trade (Figure 1), although some exceptions do exist. Exports are not significant, with the exception of further processed egg products, for which international demand has been steadily increasing. Under a supply management system, import quotas are established for each regulated product (chicken, turkey, eggs). Additional imports may be permitted from time to time under supplemental permits to meet temporary market shortages. The supplemental permit system was put into place as a safety valve to deal with a period of general shortages and not with a shortage of a particular product.

Performance

The poultry and egg processing industries have benefited from growing consumer demand in recent years relative to firms in the red meat sector. Increased throughput, maintaining domestic market share, efficient processing equipment, good management and labour practices, and a reliable inspection system have kept most plants profitable.

Employment in the poultry processing industry increased by approximately 29 percent between 1983 and 1990 (Figure 2). The number of establishments increased by approximately 13 percent, from 93 in 1983 to 105 in 1990. During that period, shipments increased by approximately 65 percent, while gross domestic product (in constant 1981 dollars) increased steadily by a total of 58 percent from 1983 to 1990. Export and import volumes are small relative to total domestic production. Imports of chicken and turkey in total averaged 4.8 percent (or 7 percent if live bird imports are included) of the Canadian market from 1983 to 1990. Exports represented 1.8 percent of shipments for the same period.

While the number of establishments in the poultry and egg processing industries has slowly increased, the mix or



distribution of the components within the sector has changed. For example, there has been a shift from evisceration and primary processing towards further processing. Consequently, the number of primary processing plants has actually decreased while the number engaged in further processing has increased.

There has also been a steady increase in processing capacity as a result of plant expansions, modernization, consolidation and buy-outs. Plant expansions and modernization have been undertaken to meet the growing demand, chiefly from the food service industry, for value-added products such as nuggets, chicken Kiev, chicken fingers and other similar items. The plant consolidations and company buy-outs are the result of competition among firms for domestic market share, assured supply of raw material and improved profitability.

The poultry processing industry competes with the beef, pork and fish products industries for the consumer food dollar. Strong consumer demand for poultry — arising from perceived health concerns (such as cholesterol levels in other meats), demographics, greater disposable income, changing lifestyles favouring more convenience food products and competitive pricing vis-à-vis red meats — has resulted in an increase in annual Canadian per capita consumption of chicken from 12.31 to 23.90 kilograms between 1960 and 1989. This trend is expected to continue; indeed, poultry is soon expected to compete with pork as the second most popular meat consumed in Canada after beef. Per capita consumption projections show poultry (chicken and turkey combined) increasing from 26.53 kilograms in 1990 to 28.61 kilograms in 1995. Pork consumption is projected to decrease from 30.33 kilograms in 1990 to 29.67 kilograms in 1995.

The rapid growth in demand for the higher-value-added chicken products, which are primarily sold through food service companies (hotel, restaurant and trade institutions but not supermarket chains), has resulted in new investment. This market now accounts for approximately 40 percent of the chicken consumed in Canada, compared with 55 percent in the United States. While profitability data on the industry are not publicly available (fragmentary data show return on sales ranging from 1 percent to 15 percent, depending on the commercial activity performed), this shift parallels developments in the United States, where companies are placing greater emphasis on value-added products, which offer more stable and profitable returns.

Economic factors that have had to be considered by the poultry and egg processing industries include the repeal of the federal manufacturers sales tax (MST) and the introduction of the 7 percent goods and services tax (GST) which was implemented on 1 January 1991, as well as the actual and expected changes in agricultural trade policy as a result of bilateral and multilateral trade negotiations (BTNs and MTNs). Examples are the gradual phasing out of tariffs under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and current negotiations of the Uruguay Round of MTNs concerning Article XI of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Within the context of a managed domestic market, the sector enjoys certain strengths. The number of primary chicken processing plants increased until the late 1980s largely because of strong consumer demand. However, as consumer demand began to shift towards further-processed products and after two foreign-owned firms began operations in Canada, some consolidation of the primary chicken processing subsector began to occur, while some firms added further processing operations. This situation has resulted in higher capacity utilization rates and new investment in state-of-the-art technology and processing equipment. Poultry slaughtered per plant in 1983 was 5 566 tonnes on average, rising in 1989 to 6 655 tonnes, an increase of nearly 20 percent. In contrast, the number of plants in the United States has also been increasing, but total throughput has increased even faster at 49 percent over the same period.

Import quotas affect a variety of processed poultry products such as whole and cut-up birds, chicken nuggets, processed eggs and others. However, products containing poultry and eggs among their ingredients, such as TV dinners, pot pies and canned turkey meat, are not subject to import quotas.

Regulation of the Canadian poultry industry has resulted to some extent in the balkanization of the national market, with regional markets served by smaller primary processing firms rather than larger vertically integrated firms whose economies of scale are geared for a national market. These Canadian firms generally operate facilities that cannot achieve the economies of scale available to the larger U.S. operators who serve large national markets. The U.S. industry, of course, has had a different historical development whereby consolidation and vertical integration have reflected a more open and competitive national market.

Trade-Related Factors

Under Article XI of the GATT, Canada has authority to impose supply management for certain agricultural products. For chicken, Canada maintains a global import restriction, or quota, equal to 7.50 percent of the previous year's domestic production. For turkey, the quota is 3.50 percent of the current year's domestic production. Shell egg imports are limited to 1.647 percent of the previous year's domestic production. The import limit for egg products, based on the previous year's domestic production of shell eggs, is 1.740 percent for liquid and frozen products combined, and 0.627 percent for egg powder. When global imports are not sufficient for the market's needs (for example, when new products such as chicken nuggets suddenly became popular and imports were required), applications can be made by the industry for supplemental import permits.

Existing Canadian tariffs on processed poultry and eggs from countries having Most Favoured Nation (MFN) status with Canada vary for each product from free to 20 percent. For whole or cut-up chicken and turkey, the rate is 12.50 percent ad valorem but not less than 11.20 cents per kilogram nor greater than 22.05 cents per kilogram in specific customs duties. The rate for dried egg, for example, is 20 percent, while the rate for prepared poultry meals is 17.50 percent.

Under the FTA, duties on poultry products originating in either country are being removed in 10 equal, annual stages, starting 1 January 1989 and ending 1 January 1998. As of 1 January 1991, the Canadian tariffs on imported product are 30 percent less than the MFN rates.

U.S. tariffs range from 11 cents per kilogram on whole and cut-up chicken to 10 percent on prepared poultry meals. As of 1 January 1991, the rates are 30 percent less for Canadian products, as specified by the FTA.

The European Community (EC) restricts imports through its Common Agricultural Policy (CAP), which allows subsidies for domestic production. Furthermore, EC tariffs are high, ranging from 17 to 22 percent, plus a variable levy to compensate for cheaper feed costs of foreign competitors and other financial incentives or subsidies.

Japan's tariffs range from zero to 20 percent. The Japanese Livestock Industry Promotion Corporation (LIPC) is still actively involved in market intervention. It has monopoly powers over imports of some poultry products such as live birds and eviscerated products. Import quotas and minimum-maximum import prices are used to regulate entry of products.

Trade in poultry and egg products is also strongly influenced by non-tariff measures. These include the inspection and certification of processing plants engaged in export trade to ensure that they meet foreign import requirements, which are especially stringent in the case of Japan, as well as labelling requirements.

Growing export markets for poultry products exist in the Middle East and Japan. Canadian products, however, are generally not cost-competitive with those of suppliers in the United States, the EC or Brazil. This cost disadvantage is further compounded by the export subsidy programs used by these countries.

Technological Factors

The Canadian poultry and egg processing sector compares favourably with its international counterparts in the use of state-of-the-art technology. However, because of the smaller and fragmented Canadian market, processing plants do not enjoy the same economies of scale found in larger American and European plants. Lower economies of scale result in a higher price being charged to the next trade level. The sector's smaller size also affects spending on research and development (R&D) for new equipment. Canadian industry R&D expenditures are relatively less than amounts spent in the United States, the EC and Japan.

Several countries are conducting research into waste water treatment, automatic or computerized inspection of birds during slaughter and computerized environmental systems. Once these international advances are developed, they become commercially available worldwide to the poultry and egg industries.

Productivity within the Canadian poultry industry has increased considerably with the use of technology at all levels of production. Genetic engineering has resulted in improved strains of birds with better feed conversion, viability and disease resistance. Growing units are highly automated and, wherever possible, use labour-saving devices such as self-feeding and watering, waste disposal and product harvesting, as well as energy conservation technologies. Processing plants are becoming increasingly automated to permit quicker line speeds. Vertically integrated operations, which account for approximately 25 to 30 percent of production in Canada, compared with 85 to 90 percent in the United States, derive the greatest benefit from these combined productivity gains.

Other Factors

The poultry processing industry is highly regulated. Inspection is carried out by provincial or federal officials, depending on the jurisdiction in which the processing plant is registered. Agriculture Canada administers the *Humane Slaughter of Food Animals Act*, the *Meat Inspection Act* and the *Canada Agricultural Products Standards Act* to ensure that slaughter, inspection, grading and product standards are maintained. Consumer and Corporate Affairs Canada administers the *Food and Drugs Act* and the *Consumer Packaging and Labelling Act* to ensure proper labelling of food ingredients. Health and Welfare Canada administers sections of the *Food and Drugs Act* dealing with product safety, consumer health and freedom from adulteration. External Affairs and International Trade Canada administer the *Export and Import Permits Act* by ensuring that regulated products on the Import Control List come into Canada within specified quotas.

Evolving Environment

The FTA will have an impact on the higher value-added poultry and egg product processors. It is expected that Canadian processors will target some of their production to market niches in the United States to take advantage of the FTA and to increase production runs.

Canadian processors have begun to enhance their quality and cost-competitiveness. These improvements are especially necessary for further processed products, which were protected by relatively high tariffs prior to the FTA. New product development in Canada and the United States is being encouraged by the trend towards further processed products and may well result in new marketing opportunities.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of the poultry and egg processing industries will continue to be largely determined by the structure and performance of producers under supply management. Canada is competitive in the area of raising turkey poults and chicks. In the past, however, the virtual lack of foreign trade in the Canadian poultry market has not induced industry rationalization and modernization at the processing level. However, under the FTA, increasing competitive pressures will require producers as well as primary and further processors within the Canadian poultry industry to readjust their industry linkages if the latter are to maintain and enhance their North American market share.

The government is working to help the industry adjust to the changing environment. Under the Agriculture Policy Review sponsored by Agriculture Canada, the Poultry Task Force made a number of recommendations that were referred in 1991 to a federal/provincial steering committee for review and implementation.

It is still too early to assess the impact of other international developments on the Canadian poultry processing industry. Examples of such developments include the proposed free trade agreement between Canada, the United States and Mexico, the economic integration of Europe after 1992, the economic realignment of the former Soviet Union and Eastern Europe, as well as the emergence of the new "Tigers" of Asia. The ongoing MTNs under the GATT may have an impact on the future competitiveness of the industry. Issues being examined during the current round include the operation of import restrictions (supply management provisions) as defined by Article XI of the GATT as well as production and export subsidies for agricultural products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Poultry and Egg Processing
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2941
Fax: (613) 941-3776

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	93	95	96	101	100	104	105	105[b]
Employment	9 530	10 349	10 771	11 515	11 881	12 000	12 568	12 300[b]
Shipments ($ millions)	1 256	1 454	1 551	1 666	1 760	1 858	2 112	2 070[b]
GDP[c] (constant 1981 $ millions)	214.6	229.7	291.1	296.2	326.2	330.1	331.0	340.0
Investment[d] ($ millions)	15.4	27.3	30.4	42.3	49.6	47.1	41.3	37.7

[a]For establishments, employment and shipments, see *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1012, poultry products industry). Data are for poultry only. Eggs and egg products, collected under SIC 1099, other food products industries not elsewhere classified, are not accounted for separately and therefore are not included.

[b]ISTC estimates.

[c]See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

[d]See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Data include capital expenditures only.

TRADE STATISTICS[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
Exports ($ millions)	24	29	28	26	35	29	35	29
Domestic shipments ($ millions)	1 232	1 425	1 523	1 640	1 725	1 829	2 077	2 041
Imports ($ millions)	53	86	80	90	91	75	91	104
Canadian market ($ millions)	1 285	1 511	1 603	1 730	1 816	1 904	2 168	2 145
Exports (% of shipments)	1.9	2.0	1.8	1.6	2.0	1.6	1.7	1.4
Imports (% of Canadian market)	4.1	5.7	5.0	5.2	5.0	3.9	4.2	4.8

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly; and *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly. Data include various egg products reported under SIC 1099. Values are therefore not fully compatible with data shown for shipments.

[b]It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

SOURCES OF IMPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
United States	97.8	98.0	98.5	98.4	97.4	97.4	97.4	97.3
European Community	0.9	1.2	0.5	0.5	1.7	–	0.5	–
Asia	1.3	0.8	1.0	1.0	0.8	0.9	1.0	1.1
Other	–	–	–	0.1	0.1	1.7	1.1	1.6

[a]See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.
[b]ISTC estimates.

DESTINATIONS OF EXPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
United States	50.0	58.6	67.9	60.8	53.3	59.0	71.4	57.6
European Community	33.3	17.2	10.7	7.7	7.3	5.9	7.2	18.4
Asia	8.3	17.2	17.9	23.0	23.5	10.4	6.1	2.6
Other	8.4	7.0	3.5	8.5	15.9	24.7	15.3	21.4

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.
[b]ISTC estimates.

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	9	25	32	24	10
Employment (% of total)	X	26	42	X	8
Shipments (% of total)	X	25	44	X	9

[a]See *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual.
X: confidential

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
ACA Co-Operative Limited	Canada	Kentville, Nova Scotia
Burnbrae Farms Ltd.	Canada	Lyn, Ontario Saint-Zotique, Quebec
Coopérative fédérée de Québec, Division aviculture (Bexel)	Canada	Montreal, Quebec Bramalea, Ontario
Cuddy Food Products Ltd.	Canada	London, Ontario
Export Packers Company Limited	Canada	Winnipeg, Manitoba Brampton, Ontario
Hallmark Poultry Processors Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia
Hillsdown Holdings PLC	United Kingdom	Kentville, Nova Scotia Sussex, New Brunswick Aurora, Ontario Brantford, Ontario Toronto, Ontario Walkerton, Ontario Moose Jaw, Saskatchewan Saskatoon, Saskatchewan Edmonton, Alberta
Lilydale Co-Operative Limited	Canada	Edmonton, Alberta Vancouver, British Columbia
Maple Lodge Farms Ltd.	Canada	Norval, Ontario Saint-François-de-Madawaska, New Brunswick
Plains Poultry Ltd.	Canada	Wynyard, Saskatchewan
Port Colborne Poultry Ltd.	Canada	Port Colborne, Ontario
Sunrise Poultry Processors Ltd.	Canada	Surrey, British Columbia
Tyson Canada Inc.	United States	Montreal, Quebec Saint-Jean-sur-Richelieu, Quebec
Vanderpol's Eggs Ltd.	Canada	St. Mary's, Ontario Surrey, British Columbia

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Poultry and Egg Processors Council (regional office)
Suite 309, One Eva Road
ETOBICOKE, Ontario
M9C 4Z5
Tel.: (416) 622-8621
Fax: (416) 621-8031

Canadian Poultry and Egg Processors Council (head office)
Suite 406, 2 Gurdwara Road
NEPEAN, Ontario
K2E 1A2
Tel.: (613) 224-0001
Fax: (613) 224-2023

Further Poultry Processors Association of Canada
Suite 500, 2319 St. Laurent Boulevard
OTTAWA, Ontario
K1G 4K6
Tel.: (613) 738-1175
Fax: (613) 733-9501

Printed on paper containing recycled fibres.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de
Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V.6.92.02)

1990–1991

TRANSFORMATION DE LA VOLAILLE ET DES ŒUFS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

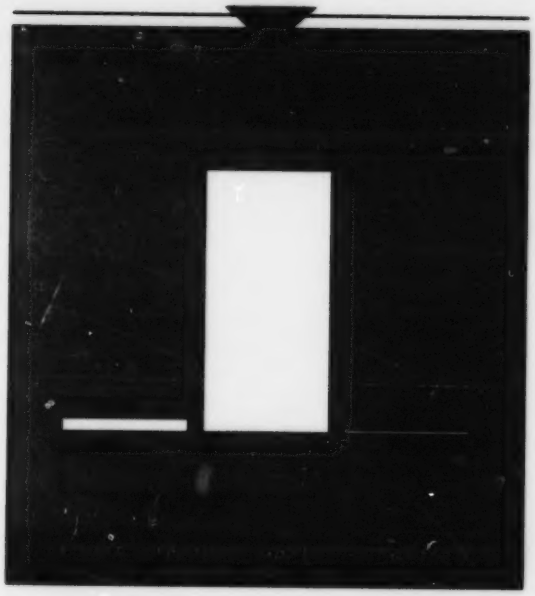
Structure et rendement

Structure

L'industrie de la transformation de la volaille regroupe les entreprises qui s'occupent de l'éviscération des poulets et des dindes et de la préparation de produits entiers ou découpés. Certaines entreprises effectuent une transformation ultérieure et préparent une multitude de produits de volaille façonnés, comme les bouchées, les bâtonnets et les croquettes. Les entreprises s'occupant de transformer la volaille en produits élaborés à haute valeur ajoutée, comme les repas surgelés ou le poulet à la Kiev, représentent une part de plus en plus importante de l'activité de l'industrie. La transformation des œufs comprend la production d'albumine, de jaune d'œuf et d'œufs surgelés, déshydratés ou liquides. Ces deux secteurs font le lien entre les éleveurs, les grossistes et les détaillants du secteur alimentaire.

En 1990, l'industrie canadienne de la transformation de la volaille regroupait 105 établissements sous inspection fédérale qui employaient environ 12 300 personnes. La même année, les expéditions canadiennes de cette industrie atteignaient environ 2 milliards de dollars. Les statistiques sur le secteur de la transformation des œufs ne sont pas publiées séparément, mais ISTC estime que le Canada compte 13 établissements de transformation des œufs, qui emploient environ 1 300 personnes.

Les huit principales entreprises de transformation de la volaille, dont deux sont sous contrôle étranger, assurent environ 54 % des expéditions intérieures. Les huit principales entreprises de transformation des œufs comblent plus de 65 % des besoins du marché intérieur. Aux États-Unis, ces proportions sont respectivement d'environ 57 et 47 %. Ces chiffres indiquent que le taux de concentration de la propriété est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis dans le secteur de



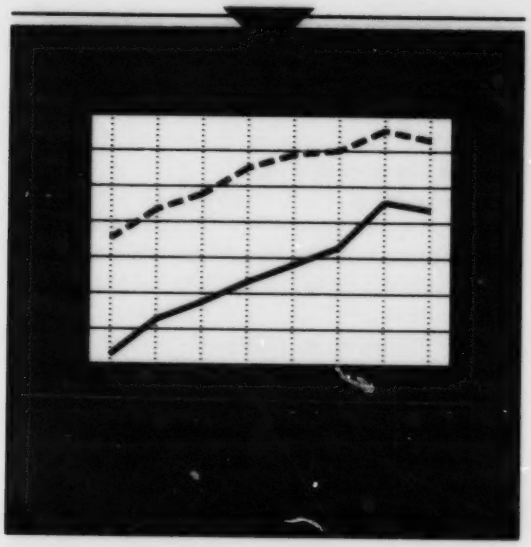
la transformation des œufs, et légèrement inférieur dans celui de la transformation de la volaille.

Les entreprises canadiennes exercent leurs activités selon les paramètres imposés par un organisme national de gestion et d'approvisionnement pour la volaille et les œufs. Des commissions de gestion des approvisionnements ont été instaurées au niveau provincial au cours des années 1960 et des offices de commercialisation ont été créés à l'échelle nationale en 1972, en vertu de la *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme*. Ces organismes exercent une grande influence sur l'industrie de la transformation de la volaille et des œufs. Les commissions provinciales de producteurs ont pour mandat de contrôler les prix, les volumes de production, ainsi que le transport interprovincial des quotas de production et des volailles vivantes.

Des comités consultatifs nationaux de gestion des approvisionnements, qui représentent les producteurs, les transformateurs, les détaillants, les consommateurs de même que les intérêts fédéraux et provinciaux, soumettent aux offices nationaux de gestion des approvisionnements, dont la gestion est assurée par les producteurs, des recommandations concernant les quotas de production périodiques et annuels. Les offices nationaux de commercialisation déterminent le quota national et le répartissent entre les provinces en utilisant une formule calculée, dans une large mesure, en fonction des parts détenues antérieurement par celles-ci. Les commissions provinciales répartissent ensuite le quota provincial entre les producteurs, qui sont tenus de fournir, aux prix établis, les quantités prévues de poulets, de dindes et d'œufs. Selon la marchandise ou la commission provinciale, les prix de ces produits sont revus chaque semaine ou chaque mois à l'aide d'une formule de calcul des coûts de production qui tient compte, entre autres, des coûts des poussins, des aliments, de la main-d'œuvre, des frais généraux, de la commercialisation, de l'amortissement et du taux de rendement fixe accordé au producteur. Les coûts des aliments et des poussins constituent les frais les plus importants, représentant à eux seuls de 58 à 72 % du total des coûts de production.

Les commissions provinciales de commercialisation contrôlent les volumes de production de la volaille et des œufs en déterminant le maximum d'unités qu'un producteur est autorisé à fournir, en réglementant la répartition, le maintien et le transfert des quotas de production, et en fixant les prix minimaux à payer aux producteurs. Ce système permet à chaque province de conserver une part donnée de la production canadienne de volaille et d'œufs, et vise à freiner la concentration de la propriété. Toutefois, la répartition des parts du marché entre les provinces ne correspond plus à un équilibre exact entre les quotas de production attribués aux provinces, la demande dans chaque province et la capacité de transformation de chacune. Ce déséquilibre est imputable à l'évolution démographique survenue depuis le partage du marché national, et à la concentration conséquente des usines de transformation dans les provinces plus peuplées. C'est un problème auquel les commissions nationales sont constamment confrontées. Des formules ont été élaborées pour faire face à l'évolution des marchés et aux avantages comparatifs en matière de production. Cependant, les commissions sont rarement parvenues à une répartition qui satisfasse tous les intervenants.

Ces entreprises ne participent pas au commerce international de façon importante (figure 1). Néanmoins, il existe quelques exceptions. Les exportations sont négligeables, à l'exception des produits résultant d'une transformation ultérieure des œufs, pour lesquels la demande internationale ne cesse d'augmenter. Ainsi, un quota annuel régissant les importations en provenance des États-Unis est-il imposé pour chaque produit réglementé (poulets, dindes, œufs), et ces produits sont admis au Canada sous licence. Des importations sont autorisées de façon ponctuelle en vertu de licences supplémentaires afin de combler des pénuries temporaires sur le marché. Le système des licences d'importation supplémentaires a été instauré pour servir de soupape de sécurité durant les périodes de pénurie généralisée, et non pas pour faire face aux pénuries d'un produit spécifique.



Rendement

Depuis quelques années, l'industrie de la transformation de la volaille et des œufs est soutenue par une demande qui ne cesse de croître comparativement à celle de la viande rouge. La plupart des usines sont rentables, pour un ensemble de facteurs : production accrue (permettant de conserver une part constante du marché national), matériel de transformation efficace, bonnes pratiques de gestion et de main-d'œuvre et système d'inspection.

L'emploi dans le secteur de la transformation de la volaille a augmenté d'environ 29 % entre 1983 et 1990 (figure 2). Le nombre des établissements s'est accru d'environ 13 %, passant de 93 en 1983 à 105 en 1990. Entre 1983 et 1990, les expéditions ont augmenté d'environ 65 %, alors qu'au cours de la même période, le produit intérieur brut, exprimé en dollars constants de 1981, n'augmentait que de 58 %. Le volume des exportations et des importations est faible en comparaison avec l'ensemble de la production nationale. Entre 1983 et 1990, les importations de poulets et de dindes ont représenté en moyenne 4,8 % du marché canadien (7 % si l'on tient compte des importations de volailles vivantes). Au cours de la même période, les exportations ont représenté 1,8 % des expéditions.

Alors que le nombre d'établissements de transformation de la volaille et des œufs augmentait lentement, la répartition des composantes entre les sous-secteurs s'est modifiée. Par exemple, il y a eu un déplacement de l'éviscération et de la transformation primaire vers la transformation ultérieure. Ainsi, le nombre d'établissements a-t-il baissé dans l'éviscération et la transformation primaire alors qu'il a augmenté dans la transformation ultérieure.

La capacité de production a également augmenté régulièrement, à la suite d'agrandissements et de modernisations d'établissements, ainsi que de regroupements et de prises de contrôle. Les usines ont été agrandies et modernisées en réponse à une demande croissante, principalement du secteur des services alimentaires pour des produits à valeur ajoutée comme les bouchées, le poulet à la Kiev, les bâtonnets de poulet, et autres produits de ce type. Les regroupements d'usines et les prises de contrôle d'entreprises sont le résultat de la concurrence entre les entreprises qui cherchent à s'assurer une part du marché national, à garantir leur approvisionnement en matières premières et à améliorer leurs bénéfices.

L'industrie de la transformation de la volaille fait concurrence au bœuf, au porc et au poisson pour les dépenses de nourriture des consommateurs. La forte demande de volaille, résultant des préoccupations des consommateurs pour leur santé (comme la crainte du cholestérol contenu dans d'autres viandes), de l'essor démographique, de l'augmentation du revenu disponible, de l'évolution du mode de vie (qui favorise les produits à préparation rapide) ainsi que des prix compétitifs par rapport à la viande rouge, a fait passer la consommation canadienne de poulet de 12,31 kg par personne en 1960 à 23,90 kg en 1989. Cette tendance devrait se poursuivre; on s'attend à ce que la volaille rejoigne bientôt le porc en deuxième place, après le bœuf, dans les préférences des consommateurs en ce qui a trait à la viande. Les prévisions de consommation apparente par personne indiquent que la consommation de volaille (poulet et dinde) devrait passer de 26,53 kg en 1990 à 28,61 kg en 1995. Quant à la consommation de porc, elle devrait diminuer, passant de 30,33 kg en 1990 à 29,67 kg en 1995.

La croissance rapide de la demande pour les produits du poulet à plus forte valeur ajoutée, qui sont surtout vendus par l'intermédiaire des entreprises de services alimentaires (hôtels, restaurants et détaillants spécialisés, mais non les chaînes de supermarchés) a suscité de nouveaux investissements. Ce marché absorbe actuellement environ 40 % de la consommation totale de poulet au Canada, comparativement à 55 % aux États-Unis. Même si l'on ne dispose pas de données sur la rentabilité de ce secteur, (des données partielles indiquent que le rendement des ventes varie entre 1 et 15 %, selon l'activité commerciale exercée), son évolution suit celle du même secteur aux États-Unis, où les entreprises accordent davantage d'importance aux produits à valeur ajoutée, parce qu'ils offrent des rendements plus stables et plus importants.

L'industrie de la transformation de la volaille et des œufs a également dû tenir compte des facteurs économiques suivants : l'abolition de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants (TVF), l'imposition de la taxe de 7 % sur les

produits et services (TPS), mise en vigueur le 1er janvier 1991 et les modifications, actuelles et à venir, de la politique commerciale agricole à la suite des négociations commerciales bilatérales et multilatérales. Mentionnons entre autres l'abolition progressive des tarifs douaniers en vertu de l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis (ALE), et l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales, touchant l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Dans le contexte d'un marché national à toutes fins pratiques fermé, l'industrie jouit d'avantages certains. Le nombre d'usines de transformation primaire du poulet a augmenté jusqu'à la fin des années 1980 en raison principalement d'une forte demande des consommateurs. Mais, alors que la demande des consommateurs s'orientait vers des produits élaborés, et après l'installation au Canada de deux entreprises sous contrôle étranger, on a assisté à une certaine concentration du secteur de la transformation primaire du poulet, tandis que certaines entreprises se dotaient de capacités de transformation ultérieure. Cette situation a entraîné une hausse des taux d'utilisation de la capacité et de nouveaux investissements dans la technologie et le matériel de transformation de pointe. En 1983, une usine abattait en moyenne 5 566 tonnes de poulet, chiffre qui est passé à 6 655 tonnes en 1989, soit une augmentation de près de 20 %. Par comparaison, le nombre d'usines s'est également accru aux États-Unis, mais la production totale y a augmenté encore davantage au cours de la même période, s'élevant à 49 %.

Les mesures restreignant l'importation de divers produits de la volaille comme les volailles entières ou découpées, les bouchées de poulet, les œufs transformés et d'autres produits, ont limité la concurrence des denrées étrangères. Toutefois, l'importation des produits qui contiennent du poulet ou des œufs, comme les repas préparés, les pâtés de volaille et la dinde en conserve, ne sont pas soumis à des mesures restrictives.

La réglementation imposée à l'industrie canadienne de la volaille s'est traduite dans une certaine mesure par le morcellement du marché national. En effet, les marchés régionaux sont desservis par de petites entreprises de transformation primaire plutôt que par de grandes entreprises à intégration verticale, dont les économies d'échelles sont axées sur le marché national. Les entreprises canadiennes ne peuvent réaliser les économies d'échelle dont jouissent les producteurs américains qui desservent un marché national de grande envergure. Bien entendu, l'industrie américaine a connu une évolution différente : les prises de contrôle et l'intégration verticale des entreprises ont pu s'effectuer dans le cadre d'un marché non réglementé et plus concurrentiel.

Facteurs liés au commerce

En vertu de l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le Canada est autorisé à contrôler l'approvisionnement de certains produits agricoles. En ce qui concerne le poulet, le Canada impose une restriction ou un quota global d'importation équivalent à 7,5 % de la production intérieure de l'année précédente. Dans le cas de la dinde, le quota est de 3,5 % de la production intérieure de l'année en cours. Les importations d'œufs entiers sont limitées à 1,647 % de la production intérieure de l'année précédente. Quant aux produits dérivés des œufs, la limite est calculée selon la production nationale d'œufs entiers de l'année précédente, et correspond à 1,740 % de cette production pour les œufs liquides et surgelés, et à 0,627 % pour les œufs en poudre. Lorsque les importations sont insuffisantes pour répondre aux besoins du marché (par exemple, lorsque de nouveaux produits comme les bouchées de poulet sont soudainement très en demande et que des importations sont nécessaires), les entreprises de ce secteur peuvent demander des licences d'importation supplémentaires.

Les tarifs actuels sur les importations de volaille et d'œufs transformés en provenance de pays bénéficiant du statut de nation la plus favorisée (NPF) varient, selon le produit, de l'entrée en franchise à 20 %. Dans le cas des dindes et des poulets entiers ou découpés, le tarif est de 12,5 % ad valorem, mais ne peut être inférieur à 0,112 $ le kg ni supérieur à 0,2205 $ le kg. En ce qui concerne les œufs déshydratés, par exemple, le tarif est de 20 %, alors que les plats de volaille cuisinés sont soumis à un tarif de 17,5 %.

En vertu de l'ALE, les droits de douane sur les produits de la volaille provenant des deux pays seront abolis en 10 étapes annuelles et égales ayant débuté le 1er janvier 1989 et se terminant le 1er janvier 1998. Depuis le 1er janvier 1991, les tarifs canadiens sur les produits importés sont déjà de 30 % inférieurs aux taux de la NPF mentionnés ci-dessus.

Les États-Unis imposent des tarifs variant de 0,11 $ le kg pour les poulets entiers ou découpés, à 10 % pour les plats de volaille cuisinés. Depuis le 1er janvier 1991 et en vertu de l'ALE, les tarifs sont de 30 % inférieurs pour les produits canadiens.

La Communauté européenne (CE) limite les importations aux termes de sa Politique agricole commune (PAC), qui autorise les subventions à la production intérieure. Elle impose, en outre, des tarifs élevés, qui vont de 17 à 22 %, de même qu'un prélèvement variable visant à compenser le coût des aliments meilleur marché dont bénéficient les

éleveurs étrangers, ou toute autre mesure d'incitation financière ou subvention.

Le Japon impose des droits variant de 0 à 20 %. La Japanese Livestock Industry Promotion Corporation (société japonaise de promotion de l'élevage) continue d'intervenir activement sur le marché. Elle dispose de pouvoirs monopolistiques sur les importations de certains produits de la volaille, comme les volailles vivantes ou éviscérées. Des quotas d'importation et des prix planchers et plafonds applicables aux importations servent à réglementer l'entrée des produits.

Le commerce des produits dérivés de la volaille et des œufs est également fortement influencé par les mesures non tarifaires, notamment l'inspection et l'agrément des usines de transformation qui se livrent à l'exportation. Ces mesures font en sorte que les exportateurs canadiens se conforment aux normes imposées par les pays étrangers (particulièrement strictes dans le cas du Japon) ainsi qu'aux normes d'étiquetage.

Le Moyen-Orient et le Japon constituent des marchés en pleine croissance pour les produits de la volaille. Toutefois, les prix des produits canadiens ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis, de la CE et du Brésil. Les programmes de subvention des exportations en vigueur dans ces pays aggravent encore la situation.

Facteurs technologiques

Le secteur canadien de la transformation de la volaille et des œufs n'a rien à envier à ses concurrents internationaux en ce qui a trait à l'utilisation des techniques de pointe. Cependant, le marché canadien, petit et morcelé, ne permet pas aux usines de réaliser les mêmes économies d'échelle que leurs grandes rivales américaines et européennes. Cela se traduit par des prix plus élevés facturés à l'échelon commercial suivant. En outre, la petite taille du secteur canadien influe sur les sommes consacrées à la recherche et au développement (R.-D.) visant le nouveau matériel. Ces sommes sont inférieures à celles qui sont dépensées aux États-Unis, dans la CE et au Japon.

Plusieurs pays effectuent des recherches sur le traitement des eaux usées, l'inspection automatisée ou informatisée des volailles durant l'abattage, et les systèmes informatisés de contrôle du milieu ambiant. Dès leur mise au point, ces technologies peuvent être utilisées commercialement dans le monde entier par les établissements de transformation de la volaille et des œufs.

L'utilisation de la technologie à toutes les étapes de la production a considérablement augmenté la productivité de l'industrie canadienne. Le génie génétique a fait apparaître de meilleures races de volaille en améliorant leur taux de conversion des aliments, leur taux de survie et leur résistance aux maladies. Les installations d'élevage en expansion sont très mécanisées et réduisent le plus possible la main-d'œuvre, notamment en ce qui touche la distribution des aliments et de l'eau, l'élimination des déchets et le ramassage des produits; elles font également appel aux technologies d'économie de l'énergie. Les usines de transformation s'automatisent de plus en plus pour accélérer la production. Les entreprises à intégration verticale, représentant environ 25 à 30 % de la production canadienne, (comparativement à 85 ou 90 % aux États-Unis) tirent de grands avantages de ces gains de productivité, qui s'additionnent les uns aux autres.

Autres facteurs

L'industrie canadienne de la transformation de la volaille est très réglementée. L'inspection relève de l'administration fédérale ou provinciale, selon la juridiction auprès de laquelle l'établissement s'est enregistré. Agriculture Canada administre la *Loi sur l'abattage, sans cruauté, des animaux destinés à l'alimentation*, la *Loi sur l'inspection des viandes* et la *Loi sur les normes des produits agricoles du Canada* afin d'assurer le respect des normes régissant l'abattage, l'inspection, le classement et les produits. Consommation et Corporations Canada administre la *Loi des aliments et drogues* ainsi que la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* afin de veiller à l'inscription correcte, sur l'étiquette, des ingrédients entrant dans la composition des aliments. Santé et Bien-être social administrent certains articles de la *Loi des aliments et drogues* qui portent sur la sécurité des produits, la santé des consommateurs et leur droit à des produits non falsifiés. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada administrent la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* et s'assurent que les quotas imposés sur les produits réglementés figurant sur la Liste des marchandises d'importation contrôlée sont respectés.

Evolution du milieu

L'ALE aura une incidence sur l'industrie de la tranformation des produits à plus forte valeur ajoutée à partir de la volaille et des œufs. On s'attend à ce que certaines entreprises canadiennes de transformation adaptent une partie de leur production à des créneaux du marché américain, afin de profiter des dispositions de l'ALE et d'accroître leurs cycles de production.

Les entreprises canadiennes de transformation ont commencé à accroître leur qualité et leur rentabilité. Ces améliorations sont particulièrement nécessaires pour les nouveaux produits élaborés, qui étaient protégés par des tarifs relativements élevés avant l'entrée en vigueur de l'ALE. La hausse de la demande de produits élaborés stimule les activités de mise au point de nouveaux produits au Canada et aux États-Unis, et

pourrait offrir d'intéressants débouchés en matière de commercialisation.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la transformation de la volaille et des œufs ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Evaluation de la compétitivité

La compétitivité de l'industrie de la transformation de la volaille et des œufs restera soumise, dans une large mesure, à la structure et au rendement des producteurs dans le cadre de la gestion des approvisionnements. Le Canada est concurrentiel dans l'élevage des dindonneaux et des poussins. Néanmoins, par le passé, l'absence quasi totale d'échanges commerciaux avec l'étranger sur le marché de la volaille a freiné la rationalisation et la modernisation de l'industrie dans le domaine de la transformation. Toutefois, avec la réduction puis l'abolition des tarifs aux termes de l'ALE, l'augmentation des pressions concurrentielles obligera les producteurs de volaille, les transformateurs primaires et les élaborateurs de l'industrie canadienne à réajuster leurs relations s'ils veulent conserver et augmenter leur part du marché national face à la concurrence des importations de produits élaborés.

Le gouvernement aide l'industrie à s'ajuster à ce milieu en évolution. Dans le cadre de l'Examen de la politique agricole parainné par Agriculture Canada, le groupe de travail sur la volaille a fait un certain nombre de recommandations qui ont été soumises, en 1991, à un Comité d'organisation fédéral provincial pour fins d'étude et de réalisation.

Il est encore trop tôt pour évaluer les répercussions des récents événements internationaux sur l'industrie de la transformation de la volaille; par exemple la proposition d'accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, l'intégration économique de l'Europe après 1992, le réalignement économique de l'ancienne Union soviétique et de l'Europe de l'Est, ainsi que l'apparition des nouveaux « géants » asiatiques. Les négociations commerciales multilatérales en cours dans le cadre du GATT pourraient aussi avoir une incidence sur la compétitivité future de l'industrie. Parmi les dossiers actuellement à l'étude dans le cadre de l'Uruguay Round, mentionnons le fonctionnement des quotas d'importation (dispositions relatives à la gestion des approvisionnements) définis par l'article XI du GATT, de même que les subventions à la production et à l'exportation des produits agricoles.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transformation de la volaille et des œufs
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2941
Télécopieur : (613) 941-3776

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	93	95	96	101	100	104	105	105[b]
Emploi	9 530	10 349	10 771	11 515	11 881	12 000	12 568	12 300[b]
Expéditions (millions de $)	1 256	1 454	1 551	1 666	1 760	1 858	2 112	2 070[b]
PIB[c] (millions de $ constants de 1981)	214,6	229,7	291,1	296,2	326,2	330,1	331,0	340,0
Investissements[d] (millions de $)	15,4	27,3	30,4	42,3	49,6	47,1	41,3	37,7

[a]Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries des aliments*, nº 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 1012 (Industrie des produits de la volaille). Ces données ne s'appliquent qu'à la volaille. Les données relatives aux œufs et à leurs dérivés sont recueillies dans le cadre de la CTI 1099 (Autres industries des produits alimentaires n.c.a.); comme il n'existe pas de données désagrégées pour les œufs et leurs dérivés, on n'a pu en faire état ici.

[b]Estimations d'ISTC.

[c]Voir *Produit intérieur brut par industrie*, nº 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[d]Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, nº 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données ne concernent que les dépenses en capital.

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
Exportations (millions de $)	24	29	28	26	35	29	35	29
Expéditions intérieures (millions de $)	1 232	1 425	1 523	1 640	1 725	1 829	2 077	2 041
Importations (millions de $)	53	86	80	90	91	75	91	104
Marché canadien (millions de $)	1 285	1 511	1 603	1 730	1 816	1 904	2 168	2 145
Exportations (% des expéditions)	1,9	2,0	1,8	1,6	2,0	1,6	1,7	1,4
Importations (% du marché canadien)	4,1	5,7	5,0	5,2	5,0	3,9	4,2	4,8

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Ces données concernant les œufs et leurs dérivés ont été recueillies dans le cadre de la CTI 1099. Les données sur les expéditions ne sont donc pas entièrement compatibles avec les valeurs.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
États-Unis	97,8	98,0	98,5	98,4	97,4	97,4	97,4	97,3
Communauté européenne	0,9	1,2	0,5	0,5	1,7	–	0,5	–
Asie	1,3	0,8	1,0	1,0	0,8	0,9	1,0	1,1
Autres	–	–	–	0,1	0,1	1,7	1,1	1,6

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
[b]Estimations d'ISTC.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990[b]
États-Unis	50,0	58,6	67,9	60,8	53,3	59,0	71,4	57,6
Communauté européenne	33,3	17,2	10,7	7,7	7,3	5,9	7,2	18,4
Asie	8,3	17,2	17,9	23,0	23,5	10,4	6,1	2,6
Autres	8,4	7,0	3,5	8,5	15,9	24,7	15,3	21,4

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
[b]Estimations d'ISTC.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	9	25	32	24	10
Emploi (% du total)	X	26	42	X	8
Expéditions (% du total)	X	25	44	X	9

[a]Voir *Industries des aliments*, nº 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
X : confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
ACA Co-Operative Limited	Canada	Kentville (Nouvelle-Écosse)
Burnbrae Farms Ltd.	Canada	Lyn (Ontario) Saint-Zotique (Québec)
Coopérative fédérée de Québec, Division aviculture (Bexel)	Canada	Montréal (Québec) Bramalea (Ontario)
Cuddy Food Products Ltd.	Canada	London (Ontario)
Export Packers Company Limited	Canada	Winnipeg (Manitoba) Brampton (Ontario)
Hallmark Poultry Processors Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Hillsdown Holdings PLC	Royaume-Uni	Kentville (Nouvelle-Écosse) Sussex (Nouveau-Brunswick) Aurora (Ontario) Brantford (Ontario) Toronto (Ontario) Walkerton (Ontario) Moose Jaw (Saskatchewan) Saskatoon (Saskatchewan) Edmonton (Alberta)
Lilydale Co-Operative Limited	Canada	Edmonton (Alberta) Vancouver (Colombie-Britannique)
Maple Lodge Farms Ltd.	Canada	Norval (Ontario) Saint-François-de-Madawaska (Nouveau-Brunswick)
Plains Poultry Ltd.	Canada	Wynyard (Saskatchewan)
Port Colborne Poultry Ltd.	Canada	Port Colborne (Ontario)
Sunrise Poultry Processors Ltd.	Canada	Surrey (Colombie-Britannique)
Tyson Canada Inc.	États-Unis	Montréal (Québec) Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
Vanderpol's Eggs Ltd.	Canada	St. Mary's (Ontario) Surrey (Colombie-Britannique)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Conseil canadien des transformateurs d'œufs
et de volailles (bureau régional)
1, chemin Eva, bureau 309
ETOBICOKE (Ontario)
M9C 4Z5
Tél. : (416) 622-8621
Télécopieur : (416) 621-8031

Conseil canadien des tranformateurs d'œufs
et de vollaille (siège social)
2, chemin Gurdwara, bureau 406
Nepean (Ontario)
K2E 1A2
Tél. : (613) 224-0001
Télécopieur : (613) 224-2023

Association canadienne des sur-transformateurs
de volailles
2319, boulevard St. Laurent, bureau 500
OTTAWA (Ontario)
K1G 4K6
Tél. : (613) 738-1175
Télécopieur : (613) 733-9501

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.